



# Geschäftsplan

**Name des Teams:**

**Schule / Klasse:**

**Betreuungslehrkraft / E-Mail-Adresse:**

**Teammitglieder:**

**Produktbezeichnung:**





## **1 Produkt und Dienstleistung**

Was ist unsere Geschäftsidee? Welches Produkt soll hergestellt und verkauft werden?

## **2 Markt und Wettbewerb**

Wer könnte das Produkt kaufen? Wer könnte unser Kunde sein?  
(Alter, Interessen, verfügbares Einkommen)



### **3 Marketing und Vertrieb**

Zu welchem Preis soll das Produkt angeboten werden?

Wie erfahren die Kunden von unserem Produkt?

Also: Welche Werbemaßnahmen könnten das Produkt bekannt machen?

### **4 Unternehmensorganisation**

Welche Geräte oder Maschinen werden für die Herstellung des Produktes benötigt?



## 5 Zahlenplan

Verbrauchte Materialien: (z.B. Holz, Schrauben, Draht etc.)	Einkaufspreis:	Reicht für wieviel Stück?	Materialkosten pro Stück:
Materialkosten pro Stück insgesamt:			

Verkaufspreis pro Stück:	
./. Materialkosten insgesamt pro Stück	
<b>= Überschuss</b>  (Beachtet: Bei einem „echten“ Unternehmen müssen aus dem Überschuss noch Lohnkosten für die Fertigung, Steuern sowie diverse Gemeinkosten (z.B. für Miete, Strom, Werbung, etc.) bezahlt werden. Am Ende sollte ein Gewinn für den Unternehmer übrig bleiben.)	



## 6 Unterlagen

Folgende Unterlagen bitte über

**<https://www.hans-lindner-stiftung.de/jugendfoerderung/die-zukunftsmacher/>**

hochladen:

- Geschäftsplan
- Logo, evtl. Slogan
- Planskizze / -zeichnung
- evtl. Fotos vom Baufortschritt
- Fotos vom fertigen Werkstück



# Erläuterung Geschäftsplan – „Die Zukunfts:MACHER“

## 1. Produkt und Dienstleistung

Beschreibe hier im Geschäftsplan das **Produkt und/ oder die Dienstleistung**, die das Unternehmen anbietet.

Was ist die Geschäftsidee und welches Produkt soll hergestellt und verkauft werden?



Eine **Dienstleistung** ist eine Tätigkeit, die ein Unternehmen gegen Bezahlung für andere ausübt. Im Gegensatz zu einem Produkt, lässt sich eine Dienstleistung weder anfassen noch teilen. Sie ist nur an einem vordefinierten Ort und Zeitpunkt verfügbar und wird gleichzeitig durchgeführt und konsumiert. (z.B. Friseur)

## 2. Markt und Wettbewerb

Erläutere hier im Geschäftsplan, wer das Produkt kaufen könnte (Zielgruppe: Alter, Geschlecht, Interessen, Einkommen, etc.)



In der Wirtschaft bedeutet **Wettbewerb**, dass große und kleine Unternehmen miteinander konkurrieren. Die Firmen wollen möglichst viele Kunden gewinnen, von deren Geld sie schließlich leben.

## 3. Marketing und Vertrieb

Vermerke hier zu welchem Preis das Produkt angeboten wird (Verkaufspreis) und wie die potenziellen Kunden von dem Produkt erfahren.



Während sich der Vertrieb auf den Abschluss von Geschäften und die Generierung von Umsatz konzentriert, umfasst das Marketing eine breitere Palette von Aktivitäten, um Aufmerksamkeit zu erzeugen und Kundenbeziehungen aufzubauen. **Marketing** ist der Prozess, der das Interesse der Menschen an den Produkten oder Dienstleistungen des Unternehmens zu wecken.

Der **Vertrieb** hat unter anderem das Ziel, das fertig umgesetzte Produkt über verschiedene Strategien und Maßnahmen den Kunden zu verkaufen.

## 4. Unternehmensorganisation

Erkläre welche Geräte und Maschinen für die Herstellung des Produktes benötigt werden. (z.B. Akkuschauber, Schleifmaschinen, Hammer, etc.)



Die **Unternehmensorganisation** lässt sich als langfristiger Rahmen für die Struktur eines Unternehmens verstehen. Dabei berücksichtigt die Organisation die Ausrichtung und die Kompetenzen des Unternehmens ebenso wie die Mitarbeiter.



## 5. Zahlenplan

Trage in der Vorlage des Zahlenplans die verbrauchten Materialien, den Einkaufspreis und die Materialkosten pro Stück ein. Daraus kannst du den Verkaufspreis pro Stück berechnen.



Der **Zahlenplan** sagt aus, wie hoch der Verkaufspreis sein muss, damit mindestens die Kosten für die verbrauchten Materialien gedeckt sind und ein Überschuss bestenfalls überbleibt.

**Und nun viel Spaß und Erfolg bei der Ausarbeitung!**

